



Senior Manager Geschäftsentwicklung / Vertrieb (Business Development/Sales) | Logistik | Vertrieb | Business Development AUS-501

 Ladbergen

 Vollzeit/Teilzeit

DAS BIETEN WIR DIR

-  Attraktive Angebote für Mitarbeitende
-  Betr. Altersvorsorge & Vermögenswirksame Leistungen
-  Betr. Gesundheitsmanagement (Hansefit), JobRad, betr. Sozialberatung
-  Regelmäßige unternehmensweite Umfragen
-  Wertschätzung hat bei uns höchste Priorität
-  Vereinbarkeit von Beruf und Familie
-  Erfolgsversprechender Arbeitsplatz
-  Angenehme Gesprächsatmosphäre (Duz-Kultur)
-  Starker Teamgeist
-  Kurze Entscheidungswege

DAS SIND DEINE AUFGABEN

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Akquise neuer Kunden im Bereich Contract Logistics.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Team Solution Design/Technik, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und passende Lösungen anzubieten.
- Steuerung und Motivation eines interdisziplinären Vertriebsteams zur Erreichung der Verkaufsziele.
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen in Zusammenarbeit mit dem Key Account Management.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Tendermanagement, einschließlich der Identifizierung von Ausschreibungen und der Erstellung von Angeboten.
- Marktbeobachtung und Analyse von Wettbewerbsaktivitäten zur Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Business Development Logistik.
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen zur Repräsentation der NOSTA Group und zur Netzwerkpfege in der Logistikbranche.

DAS WÜNSCHEN WIR UNS

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Logistik oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Business Development, idealerweise in der Logistikbranche.
- Ausgeprägte Verkaufs- und Verhandlungskompetenzen im Bereich Vertriebsstrategie Logistik.
- Teamorientierte, empathische und proaktive Arbeitsweise.
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch.
- Erfahrung im Tendermanagement und Ausschreibungsmanagement Logistik.
- Internationale Marktentwicklung: Fähigkeit, globale Markttrends zu erkennen und in lokale Vertriebsstrategien zu integrieren.
- Starkes Branchen-Netzwerk und Beziehungspflege: Fähigkeit, ein bestehendes Netzwerk weiterzuentwickeln und zu pflegen.



#TEAMNOSTA

Vielfalt ist ein zentraler Wert für uns. Deshalb wollen wir die berufliche Entwicklung aller Menschen fördern, die mit uns gemeinsam Ziele erreichen wollen. Unabhängig von Alter, ethnischer Herkunft, Geschlecht oder einer Behinderung ist jede Bewerbung bei uns herzlich willkommen.

KONTAKTDATEN